

Tämä artikkeli on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallenne.

Viite

Länsiluoto, A. 2016. Voitto tavoitteena. Ilkka 12.3.2016, 6.



SeAMK

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

www.seamk.fi

verkkolehti.seamk.fi

KOLUMNI

AAPO LÄNSILUOTO

Kirjoittaja on KTT, dosentti ja Seinäjoen ammattikorkeakoulun johdon laskentatoimen yliopettaja.



Voitto tavoitteena

Monet yritykset asettavat voittoon eli kannattavuuteen liittyviä tavoitteita. Esimerkiksi Ilkka-yhtymän tuototavoite sijoitetulle pääomalle on 10 prosenttia ja omalle pääomalle 15 prosenttia. Vastaavasti Atrian liikevoittotavoite on 5 prosenttia ja oman pääoman tuottotavoite 8 prosenttia. Tavoitetasojen erot johtunevat osin toimiala- ja yritys-kohtaisista eroista.

Voiton järkevyyttä tavoitteena voi lähestyä yrityksen sidosryhmätarkastelun kautta. Keskeisiä sidosryhmiä ovat asiakkaat, alihankkijat, tavarantoimittajat, työntekijät, omistajat, rahoittajat ja verottaja. Äkkiseltään ajateltuna näiden odotukset vaikuttavat keskenään ristiriitaisilta. Asiakkaat haluavat edullisesti hyviä tuotteita, tavarantoimittajat hyvän hinnan toimittamisestaan raaka-aineista ja työntekijät sekä hyvää palkkaa että varmaa työpaikkaa. Omistajat sitä vastoin voivat odottaa hyvää tuottoa sijoitetulle pääomalle, rahoittajat lainan lyhennyksiä ja korkojen maksua ja verottaja hyviä verotuloja.

Sidosryhmäodotukset eivät kuitenkaan välttämättä ole ristiriidassa keskenään. Kannattavat yritykset saavat helpoiten rahoitusta rahoitustarpeisiinsa, rekrytoitua työntekijöitä, maksettua työntekijöiden palkat ja tilattua tavarantoimittajilta materiaaleja. Lisäksi kannattavat yritykset pystyvät maksamaan parhaiten osinkoja, lainanlyhennyksiä ja veroja. Sidosryhmien odotusten ja yrityksen kannattavuustavoitteen yhteneväisyys näkyy hyvin muun muassa Keskon missiona, joka on luoda "vastuullisesti hyvinvointia kaikille sidosryhmillemme ja koko yhteiskunnalle".

Talousihmisinä tehtävämme on tarkastella yrityksen liiketoiminnan kehittämistä siten, että taloudellinen menestyminen huomioidaan. Tällöin mietimme muun muassa, mitä tuotteita on järkevää kannattavasti tuottaa. Autamme myös tuotannon järjestämismuodon ja -paikan talouteen liittyvien asioiden pohdintoissa. Toisaalta tuomme tietoa siitä, mihin asiakasiin kannattaisi keskittyä, miten heitä voitaisiin parhaiten palvella tai miten investoinnit kannattaisi rahoittaa.

Olennaista on pyrkiä välttämään lyhyen tähtäimen pikavoittojen metsästämistä ja pyrkiä pitkäjänteiseen kannattavaan liiketoimintaan. Esimerkiksi vuonna 1649 perustettu Fiskars korostaa pitkäjänteisyyttä määriteltessään tavoitteeksi "menestyä markkinoita paremmin ja yltää hyvään pitkäaikaiseen kannattavuuteen".

Pikavoittojen tavoittelusta on lukuisia viimeaikaisia kyseenalaisia yritysesimerkkejä, joissa on toimittu laittomasti tai ainakin eettisesti kyseenalaisella tavalla. Pitkäjänteisestä kehittämistyöstä ja kannattavasta liiketoiminnasta ovat esimerkkejä Koneen ja Wärtsilän toiminta, jotka ovatkin yli 100-vuotiaita. Pitkän tähtäimen hyvä kannattavuus ei siten olekaan hullumpi tavoite!